

УЧЕБНЫЙ ПЛАН образовательной программы Мастер делового администрирования: стратегический менеджмент в сфере конкурентных закупок и тендерных продаж		
№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов
1	Стратегический менеджмент, анализ, системный подход	40
	1. Принципы и цели построения системного бизнеса на госзакупках и тендерах	
	2. Постановка целей по SMART	
	3. Видение, миссия, ценности и цели компании	
	4. Стратегии развития бизнеса	
	5. Анализ бизнеса	
	6. PEST-анализ	
	7. Анализ бизнеса по модели 5-ти сил Майкла Портера	
	8. Оценка внутренней среды компании - SNW-анализ	
	9. SWOT-анализ и матрица проектов SWOT8	
	10. Бенчмаркинг в закупках: как учиться у лучших и повышать эффективность	
	11. Система сбалансированных показателей	
	12. Организационное проектирование бизнеса	
	13. Организационная структура компании	
	14. Анализ данных и принятие управленческих решений	
	15. Тестирование	
	16. Практические задания	
2	Финансовый менеджмент и правовые основы бизнеса	40
	1. Финансовое планирование тендерных продаж	
	2. Управленческий учет и управление финансами бизнеса	
	3. Налоговый менеджмент	
	4. Организационно-правовые формы бизнеса и предпринимательской деятельности	
	5. Коды ОКВЭД	
	6. Коды статистики	
	7. Электронная подпись руководителя и сотрудников	
	8. Электронный документооборот	
	9. Тестирование	
	10. Практические задания	
3	Бизнес-процессы	40
	1. Моделирование бизнес-процессов	
	2. Бизнес-процессы тендерных продаж	
	3. Бизнес-процессы мониторинга и участия в тендерах, исполнения контрактов и договоров	
	4. Внедрение бизнес-процессов в работу компании	
	5. Контроль соблюдения сотрудниками бизнес-процессов	
	6. Оценка эффективности и оптимизация работы компании	
	7. Ошибки и проблемы бизнес-процессов	
	8. Тестирование	
	9. Практические задания	
4	Эффективный тендерный отдел: построение, управление, контроль	100
	1. Структура тендерного отдела	
	2. Бизнес-процессы тендерного отдела	
	3. Функционал и обязанности сотрудников и руководителя тендерного отдела	
	4. Функционал специалистов в штате и на аутсорсе	
	5. Подбор, найм и адаптация персонала	
	6. Принципы взаимодействия с сотрудниками	
	7. Оценка компетенций и аттестация сотрудников	
	8. Тайм-менеджмент	
	9. Планерки и совещания	
	10. Система мотивации и KPI тендерного отдела и сотрудников	
	11. CRM-система	
	12. План работы и план продаж тендерного отдела	
	13. Дашборды руководителя с ключевыми метриками	
	14. Контроль результатов и формы отчетов	
	15. Оценка эффективности тендерного отдела	

№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов
	16. Тестирование	
	17. Практические задания	
	Документооборот, регламенты, инструкции	
5	1. Регламенты, документы, чек-листы, должностные инструкции	20
	2. Тестирование	
	План продаж, воронка тендерных продаж	
6	1. Эффективная система тендерных продаж	20
	2. План-факт тендерных продаж	
	3. Воронка тендерных продаж	
	4. Управление конверсией воронки тендерных продаж	
	5. Тестирование	
	6. Практические задания	
7	CRM-система	70
	1. Настройка рабочего аккаунта руководителя в CRM	
	2. Приглашение сотрудников, их функционал и настройка прав доступа	
	3. Увольнение сотрудников и закрытие прав доступа к базе клиентов и тендеров компании	
	4. Ведение клиентской базы в CRM	
	5. Настройка воронки тендерных продаж: мониторинга, участия в тендерах и исполнения контрактов и договоров	
	6. Настройка карточки сделки с учетом специфики работы с госзакупками и тендерами	
	7. Управление сделками и тендерами, ведение сделки по воронке продаж	
	8. Телефония, запись и расшифровка разговоров	
	9. Работа с электронной почтой	
	10. Интеграция мессенджеров в CRM	
	11. Календарь руководителя, сотрудников и компании	
	12. Задачи в CRM, автоматизация регулярных обязательных задач	
	13. Автоматизация бизнес-процессов компании с помощью роботов и триггеров	
	14. Проекты в CRM	
	15. Работа с поставщиками, подрядчиками, исполнителями	
	16. Контроль сроков работы с тендерами	
	17. Работа с документами и облачным хранилищем	
	18. Создание базы знаний и оформление регламентов для сотрудников	
	19. Интеграция сторонних сервисов в работу CRM	
	20. Искусственный интеллект в CRM Битрикс24	
	21. Тестирование	
8	Управление проектами	50
	1. Проектный подход	
	2. Планирование сроков и бюджета проекта	
	3. Методики управления проектами: Scrum, Agile, Kanban	
	4. Формирование команды проекта	
	5. Организация исполнения проекта	
	6. Работа с поставщиками	
	7. Логистика	
	8. Управление цепями поставок	
	9. Контроль проекта	
	10. Управление рисками	
	11. Переговоры с заказчиками	
	12. Тестирование	
9	Риск-менеджмент	50
	1. Принципы риск-менеджмента	
	2. Оценка рисков и разработка системы риск-менеджмента компании	
	3. Этапы управления рисками	
	4. Риски при работе с госзакупками и тендерами	
	5. Финансовые и репутационные риски	
	6. Противодействие коррупции	
	7. Комплаенс в закупках	
	8. Антимонопольное законодательство	
	9. Контроль сотрудников	
	10. Проверка заказчиков и контрагентов	
	11. Мошенничество в закупках	
	12. Незаконные действия сотрудников и контрагентов	
	13. Информационная безопасность	
	14. Тестирование	
	15. Практические задания	
10	Лидерство, профессиональное развитие и лучшие практики управления бизнесом	50
	1. Лидерство	
	2. Тайм-менеджмент	

№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов
	3. Деловые коммуникации	
	4. Личный бренд руководителя	
	5. Эмоциональный интеллект	
	6. Искусственный интеллект	
	7. Формирование команд	
	8. Бизнес-коммуникации	
	9. GR и общественная деятельность	
	10. Эмоциональное выгорание	
	11. Стресс-менеджмент	
	12. Переговоры	
	13. Презентации и публичные выступления	
	14. Постановка целей и задач	
	15. Управление конфликтами	
	16. Тестирование	
11	Итоговое тестирование, аттестация и дипломная работа	20
	Итого	500