

Тендерный отдел: построение и управление

Продолжительность курса: 200 академических часов | 8 недель

Даты проведения курса: с **27.10.2023** по **22.12.2022**

Вид программы: повышение квалификации

Документ: удостоверение о повышении квалификации

**Преподаватели курса:**

- **Беккер Павел**  
к.ю.н., сертифицированный эксперт в сфере закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ
- **Бируля Олег**  
эксперт в сфере закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ
- **Романова Юлия**  
эксперт в сфере закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ
- **Махова Екатерина**  
адвокат МКА "Князев и партнеры", член Ассоциации антимонопольных экспертов
- **Крылова Ульяна**  
эксперт по подбору и адаптации персонала, HR-менеджер в Контуре
- **Филонова Светлана**  
бизнес-тренер, руководитель отдела развития Управления развития системы продаж в Контуре
- **Низамеева Кристина**  
эксперт в области продаж и soft skills, бизнес-тренер
  
- **Сеит-яя Ильмира**  
Куратор курса

**Формат:**

- Темы открываются по расписанию и доступны до окончания курса
- Постоянный доступ к урокам на протяжении всего периода обучения
- Ответы преподавателей и экспертов на ваши вопросы
- Методическое пособие и другие полезные материалы в электронном виде

**Расписание занятий на образовательной онлайн-платформе**

Дата и время	Дисциплина	Вид занятий	Ак. часов	Преподаватель
<b>27.10.2023 12.00 (мск)</b>	<b>Тема 1. Тендерный отдел: особенности работы</b>			
<b>1 урок</b>	<b>Структура отдела и принципы его работы</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Тендерный отдел: цели и задачи</li> <li>▪ Типовая структура тендерного отдела</li> <li>▪ Сотрудники тендерного отдела: требования к квалификации и образованию</li> <li>▪ Принципы работы тендерного отдела. Чек-лист: «Как организовать тендерный отдел»</li> </ul>	Лекция	2	Бируля О.А.
<b>2 урок</b>	<b>Распределение обязанностей сотрудников тендерного отдела</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Схемы подчиненности тендерного отдела</li> <li>▪ Распределение обязанностей сотрудников тендерного отдела</li> <li>▪ Трудовые функции руководителя и сотрудников тендерного отдела</li> </ul>	Лекция	2	Бируля О.А.
<b>3 урок</b>	<b>Отчетность сотрудника перед руководителем</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Результаты работы сотрудников тендерного отдела: порядок документирования</li> <li>▪ Виды и периодичность отчетности сотрудников</li> <li>▪ Взаимодействие сотрудников и руководителя по результатам отчетности</li> <li>▪ Чек-лист: «На что обратить внимание при подготовке отчета»</li> </ul>	Лекция	2	Бируля О.А.
<b>27.10.2023 11.00 (мск)</b>	<b>Тема 2. Показатели эффективности закупок</b>			
<b>4 урок</b>	<b>Система оплаты и мотивации сотрудников</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Система мотивации сотрудников</li> <li>▪ Виды мотивирующих выплат</li> <li>▪ Особенности применения различных систем мотивации</li> <li>▪ Варианты мотивации тендерных специалистов</li> <li>▪ Формула расчета системы мотивации. Штрафы для сотрудников</li> </ul>	Лекция	2	Романова Ю.А.
<b>5 урок</b>	<b>KPI в закупках</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ KPI в закупках: понятие, цель и значение</li> <li>▪ Показатели KPI</li> <li>▪ Параметры измеримости KPI</li> <li>▪ Выбор подходящего KPI: на что обращать внимание</li> </ul>	Лекция	2	Романова Ю.А.
<b>6 урок</b>	<b>Требования к товарам, работам, услугам</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Требования ккупаемым заказчиком товарам, работам или услугам</li> <li>▪ Соответствие НПА товаров, работ или услуг</li> <li>▪ Идентичный товар или эквивалент: понятие и случаи использования</li> <li>▪ Примеры отклонения заявок из-за несоответствия требований к товарам, работам, услугам</li> </ul>	Лекция	2	Романова Ю.А.
<b>7 урок</b>	<b>Бюджетное планирование участия в закупках</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Оценка эффективности закупки для компании</li> <li>▪ Бюджет закупок: критерии, расчет, возможность сэкономить</li> <li>▪ Взаимосвязь бюджета с другими планами. Планирование и согласование</li> </ul>	Лекция	2	Романова Ю.А.
<b>10.11.2023 11.00 (мск)</b>	<b>Тема 3. Управление пулом заказчиков, стратегии взаимодействия</b>			
<b>8 урок</b>	<b>Анализ заказчиков и конкурентов</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Анализ заказчика</li> <li>▪ Анализ конкурентов</li> <li>▪ Инструменты аналитики от Контур.Фокус</li> <li>▪ Инструменты аналитики от Контур.Закупки</li> </ul>	Лекция	2	Бируля О.А.

9 урок	<b>Условия поставки товаров, работ, услуг</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Показатели поставки и оценка возможностей поставки</li> <li>▪ Поставка товара с улучшенными характеристиками</li> <li>▪ Обязательные документы при поставке товара, работ, услуг</li> <li>▪ Обязательные условия поставки</li> <li>▪ Оценка рентабельности поставок</li> </ul>	Лекция	2	Бируля О.А.
10 урок	<b>Взаимодействие с партнерами: соисполнитель, субподрядчик</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Привлечение соисполнителя/субподрядчика</li> <li>▪ Проверка партнера</li> <li>▪ Взаимодействие в случае срыва поставки, оказания услуги</li> </ul>	Лекция	2	Беккер П.Р.
11 урок	<b>Переговоры о закупке: как и когда можно общаться с заказчиком</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Переговоры о закупке: понятие и цель</li> <li>▪ Этапы переговоров в процессе закупки</li> <li>▪ Ограничения и нюансы ведения переговоров с заказчиком: сговор</li> <li>▪ Как не надо вести переговоры и как себя обезопасить</li> </ul>			
12 урок	<b>Стратегии переговоров участника с заказчиком в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Суть стратегии переговоров</li> <li>▪ Виды стратегий переговоров</li> <li>▪ Тактики ведения переговоров</li> <li>▪ Чек-лист «Как подготовиться к переговорам»</li> </ul>	Лекция	2	Филонова С.В.
13 урок	<b>Основы деловой переписки и телефонных</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Важность письменной коммуникации</li> <li>▪ Правила составления текстов писем и общения в мессенджерах</li> <li>▪ Переговоры в мессенджерах: примеры</li> <li>▪ Правила проведения переговоров в режиме онлайн</li> <li>▪ Сетикет: этикет электронной почты</li> </ul>	Лекция	2	Щербакова Д.А. Низамеева К.Э.
14 урок	<b>Уведомительная и претензионная работа с заказчиком</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Уведомительная работа с заказчиком: понятие, цели, способы</li> <li>▪ Претензионная работа со стороны заказчика: понятие, задачи и этапы</li> <li>▪ Действия поставщика, получившего претензию</li> </ul>	Лекция	2	Беккер П.Р.
<b>24.11.2023 11.00 (мск)</b>	<b>Тема 4. Механизмы минимизации рисков при участии в закупках</b>			
15 урок	<b>Комплаенс в закупках</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ COMPLIANCE-система</li> <li>▪ Элементы комплаенса. Тон сверху</li> <li>▪ Элементы комплаенса. Выявление и оценка рисков</li> <li>▪ Минимизация рисков: способы и возможности</li> <li>▪ Элементы комплаенса. Информированность, обучение и контроль</li> <li>▪ Роль комплаенса для компании и руководителя</li> </ul>	Лекция	2	Махова Е.П.
16 урок	<b>Основные риски, возникающие при нарушениях правил участия в госзакупках</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Отдельные виды рисков и их взаимосвязь</li> <li>▪ Антимонопольные риски. Картельный сговор</li> <li>▪ Признаки картельного сговора. Позиция и работа ФАС</li> <li>▪ Чек-лист по разработке и внедрению комплаенса</li> </ul>	Лекция	2	Махова Е.П.
17 урок	<b>Антимонопольная политика компании</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Понятие антимонопольной политики, правовое регулирование</li> <li>▪ Признаки ограничения конкуренции и принципы ее обеспечения</li> <li>▪ Действия поставщика при столкновении с ограничением конкуренции</li> </ul>	Лекция	2	Махова Е.П.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства</li> </ul>			
<b>01.12.2023 11.00 (мск)</b>	<b>Тема 5. Эффективное управление отделом</b>			
<b>18 урок</b>	<b>Планирование задач отдела. Анализ результатов</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Планирование и его принципы</li> <li>▪ Стратегическое и тактическое планирование</li> <li>▪ Операционное планирование и распределение задач</li> <li>▪ Методы анализа результатов работы коллектива</li> </ul>	Лекция	2	Яковлева Д.А.
<b>19 урок</b>	<b>Постановка задач</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Способы постановки задач</li> <li>▪ Алгоритм постановки задач</li> <li>▪ Пример постановки задач на примере отдела продаж</li> <li>▪ Основные ошибки руководителя при постановке задач</li> </ul>	Лекция	2	Гришина К.Ю.
<b>20 урок</b>	<b>Выстраивание новых бизнес-процессов</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Выстраивание новых бизнес-процессов: с чего начать?</li> <li>▪ Встраивание изменений в текущие бизнес-процессы</li> <li>▪ Контроль внедрения</li> </ul>	Лекция	2	Болотина Т.Ю.
<b>21 урок</b>	<b>Основы тайм-менеджмента</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Понятие тайм-менеджмента, цели и задачи</li> <li>▪ Инструменты для управления временем на работе</li> <li>▪ Ключевые ошибки в тайм-менеджменте</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева К.Э.
<b>22 урок</b>	<b>Подбор персонала в отдел. Требования к кандидатам</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Портрет кандидата</li> <li>▪ Компетенции и мотиваторы</li> <li>▪ Текст вакансии</li> <li>▪ Работа с резюме кандидатов. Этапы подбора</li> <li>▪ Проведение собеседований. Отказ кандидатам</li> </ul>	Лекция	2	Крылова У.А.
<b>23 урок</b>	<b>Управление персоналом, развитие сотрудников отдела</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Адаптация персонала</li> <li>▪ Инструменты адаптации</li> <li>▪ Мотивация персонала</li> <li>▪ Развитие персонала</li> <li>▪ Управление вовлеченностью персонала</li> <li>▪ Увольнение сотрудников</li> <li>▪ Эффективное управление отделом: мотивация, контроль, обучение</li> </ul>	Лекция	2	Крылова У.А.
<b>24 урок</b>	<b>Основы юнит-экономики</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Юнит-экономика: концепция</li> <li>▪ Понятие Юнит-Клиента: актуальные бизнес-модели</li> <li>▪ Основные показатели расчета юнит-экономики</li> <li>▪ LTV/CAC — ключевое соотношение юнит-экономики</li> <li>▪ Юнит-экономика клиента: применение в финансовой аналитике</li> <li>▪ Понятие Юнит-товара: анализ cost, volume, profit (CVP)</li> <li>▪ Точка безубыточности: пример расчета</li> <li>▪ Точка безубыточности: стоимостные показатели</li> <li>▪ Пример расчета юнит-экономики</li> </ul>	Лекция	2	Папина Т.И.
<b>08.12.2023 11.00 (мск)</b>	<b>Тема 6. Софт-скилл для руководителя</b>			
<b>25 урок</b>	<b>Что такое софт-скилл и как их развивать</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Soft-skills: понятие, цели и значение для личного и профессионального роста</li> <li>▪ Основные типы Soft-skills</li> <li>▪ Способы развития гибких навыков</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева К.Э.
<b>26 урок</b>	<b>Полезные навыки для руководителя</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Компетенции руководителя</li> <li>▪ Основные управленческие навыки</li> <li>▪ Способы и методы для развития необходимых навыков</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева К.Э.
<b>27 урок</b>	<b>Эмоциональный интеллект для руководителя</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Способы и методы для развития необходимых навыков</li> </ul>			

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Модели эмоционального интеллекта</li> <li>▪ Главные навыки эмоционального интеллекта</li> <li>▪ Методы и способы для определения уровня эмоционального интеллекта</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева К.Э.
<b>28 урок</b>	<b>Наставничество и самоанализ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Наставничество: понятие и цели</li> <li>▪ Как понять, что сотруднику необходимо наставничество</li> <li>▪ Самоанализ, как способ оценки собственной эффективности</li> </ul>	Лекция	2	Низамеева К.Э.
<b>29 урок</b>	<b>Управление конфликтами и принятие решений</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Конфликт в коллективе: понятие и суть</li> <li>▪ Виды конфликтов, причины их возникновения</li> <li>▪ Роль руководителя в конфликте, способы решения</li> <li>▪ Чек-лист «Алгоритм разрешения конфликта»</li> </ul>	Лекция	2	Контур.Школа
27.10 - 22.12.23	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Самостоятельная работа</li> </ul>	Самостоятельное изучение учебно-методических материалов курса. Выполнение тестовых заданий, проверочных тестов к урокам, работа с контрольными вопросами по темам.		

Всегда актуальное расписание на сайте [school.kontur.ru](http://school.kontur.ru)