

№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов
1	2	3
1	Цели и задачи бизнес-анализа государственных, муниципальных и корпоративных закупок	8
	1.1 Вводный урок	
	1.2 Цели и задачи аналитики бизнеса	
	1.3 Методы бизнес-анализа	
	Зачет: Первичный бизнес-анализ	
2	Анализ бизнеса и финансово-хозяйственной деятельности предприятия	40
	2.1 Виды государственных закупок 44-ФЗ, 223-ФЗ	
	2.2 Требования к участникам государственных закупок: формы собственности	
	2.3 Требования к участникам государственных закупок по видам деятельности	
	2.4 Анализ действующего бизнеса	
	2.5 Как подготовить фирму для участия в госзакупках	
	Зачет: Анализ конкретного бизнеса	
3	Анализ отрасли государственных, муниципальных и корпоративных закупок	60
	3.1 Сервисы поиска и аналитики тендеров	
	3.2 15 ключевых показателей для анализа отрасли при работе с госзакупками и тендерами	
	3.3 Анализ отрасли в системе поиска и аналитики тендеров Маркер Интерфакс	
	Зачет: Анализ отрасли для конкретного бизнеса	
4	Анализ закупок, требований к товарам, работам, услугам и критериев отбора поставщиков, подрядчиков, исполнителей	20
	4.1 Показатели для анализа тендерной документации 44-ФЗ	
	4.2 Показатели для анализа тендерной документации 223-ФЗ	
	4.3 Что анализирует тендерный специалист и предприниматель	
	4.4 Ограничение конкуренции в закупках	
	4.5 Особенности участия у разных заказчиков	
	Зачет: Анализ закупок для конкретного бизнеса	
5	Формирование и анализ плана продаж и воронки тендерных продаж	20
	5.1 План-график и план закупок	
	5.2 Анализ возможностей на основе ретроспективного анализа	
	5.3 Воронка тендерных продаж	
	Зачет: Анализ планов-графиков и планов закупок. Построение воронки тендерных продаж	
6	Анализ заказчиков и оценка закупочной деятельности	20
	6.1 Анализ закупочной активности заказчика	
	6.2 Анализ финансовой отчетности	
	6.3 Анализ жалоб в ФАС и судебных дел	

	6.4 Косвенные признаки недобросовестности заказчика	
	6.6 Бесплатные и платные сервисы для проверки контрагентов	
	Зачет: Анализ конкретных заказчиков	
7	Стратегический анализ конкурентов	20
	7.1 Анализ действующих и потенциальных конкурентов	
	Зачет: Анализ конкурентов	
8	Оценка рисков и разработка системы риск-менеджмента предприятия	20
	8.1 Принципы риск-менеджмента	
	8.2 Риски при подготовке заявок	
	8.3 Риски при оформлении НГ	
	8.4 Риски при работе с ЭТП: подача, аукцион, переторжка	
	8.5 Риски при подписании контракта	
	8.6 Риски при исполнении контракта	
	8.7 Как тендерный специалист минимизирует риски	
	8.8 Мошенничество в госзакупках: несуществующие тендеры крупных корпораций; мошенники в ЕИС; мошенники в сфере финансовых услуг для госзаказа; кто дает 100% гарантию победы в тендерах	
	Зачет: Анализ рисков	
9	Бизнес-процессы и ресурсы для развития тендерных продаж	20
	9.1 Сервисы поиска и аналитики тендеров	
	9.2 Сервисы проверки контрагентов	
	9.3 Облачный диск	
	9.4 CRM-система	
	Зачет: Анализ ресурсов для развития тендерных продаж	
10	Аналитический отчет, стратегия тендерных продаж и план её реализации	24
	10.1 Составление аналитического отчета по выбранной отрасли	
	10.2 Стратегия тендерных продаж	
	Зачет: Стратегия тендерных продаж для конкретного бизнеса	
11	Итоговый аналитический отчет	4
12	Итого:	256