

Учебный план курса профессиональной переподготовки «Мастер делового администрирования: управление системой тендерных продаж»

№ п/п	Название дисциплин (модулей, уроков)	Всего часов
1	2	3
1	Системный подход к управлению и общий менеджмент	10
	1.1 Практические приемы организационного проектирования	
	1.2 Эффективная бизнес-модель	
	1.3 Эволюция управленческой мысли, системный подход к управлению	
	1.4 Внедрение системы сбалансированных показателей	
	Зачет по модулю	
2	Операционный менеджмент	16
	2.1 Управление эффективностью бизнеса через оптимизацию бизнес-процессов и систему качества	
	2.2 Бизнес-процессы мониторинга, участия и исполнения контрактов/договоров 44-ФЗ, 223-ФЗ	
	2.3 Работа с поставщиками, производителями, подрядчиками, исполнителями	
	Зачет по модулю	
3	Стратегический менеджмент	30
	3.1 Стратегия и долгосрочный план развития бизнеса на госзакупках	
	3.2 Построение системы стратегического управления на предприятии при работе с государственными, муниципальными и корпоративными закупками	
	Зачет по модулю	
4	Финансовый менеджмент	40
	4.1 Финансовое планирование тендерных продаж	
	4.2 Финансово-кредитная система РФ	
	4.3 Налоговый менеджмент	
	4.4 Бухгалтерский учет и финансовый анализ для менеджеров	
	4.5 Управленческий учет и управление финансами бизнеса	
	4.6 Финансовый риск-менеджмент в госзакупках	
	4.7 Финансовые технологии тендерных продаж	
Зачет по модулю		
5	Правовые основы бизнеса	18
	5.1 Предпринимательское право	
	5.2 Трудовое право	
	5.3 Корпоративное управление	
	5.4 Налоговое законодательство	
	5.5 Законодательство в сфере закупок 44-ФЗ, 223-ФЗ, 275-ФЗ	
	Зачет по модулю	
6	Аналитика и CRM	20
	Аналитика бизнеса на госзакупках	

	Управление бизнес-процессами тендерных продаж в CRM	
	Зачет по модулю	
	Система тендерных продаж	30
7	7.1 Эффективная система тендерных продаж, способная давать запланированный результат в изменяющихся условиях рынка	
	7.2 План продаж	
	7.3. Воронка тендерных продаж	
	Зачет по модулю	
	Управление человеческими ресурсами	24
8	8.1 Организационное поведение	
	8.2 Управление конфликтами	
	8.3 Управление человеческими ресурсами	
	8.4 Найм, обучение, контроль, мотивация, KPI	
	Зачет по модулю	
	Проектное мышление	24
9	9.1 Бизнес-планирование в госзакупках	
	9.2 Управление проектами	
	9.3 Информационные системы и технологии	
	9.4 Управление информацией и знаниями	
	Зачет по модулю	
	Личностное и профессиональное развитие	20
10	10.1 Этика бизнеса: нравственные критерии ведения бизнеса	
	10.2 Программа развития карьеры	
	10.3 Командообразование	
	10.4 Системное мышление менеджера	
	10.5 Личный бренд руководителя	
	10.6 Бизнес-коммуникации	
	Зачет по модулю	
11	Подготовка итогового аналитического отчета	20
12	Итоговая аттестация	4
13	Итого:	256