Moscow Business School

Как выиграть тендер: современные методы и стратегии

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 25.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Понятие государственных закупок

- Правовые нормы, регламентирующие процесс закупок
- Основные виды тендеров
- Жизненный цикл тендера
- Анализ рынка и выявление тендеров
- Поиск и мониторинг актуальных тендеров и госзаказов

Практикум: «Анализ рынка. Мини-исследование на отбор тендеров в отрасли и оценку перспектив»

Основы подготовки конкурсной документации

- Ошибки при подготовке конкурсной документации и способы их избежать
- Взаимодействие с заказчиком для уточнения требований

Практикум: «Как правильно составить техническое задание? Ошибки и пробелы» (работа в группах)

Финансовая часть предложения в тендере

- Как правильно рассчитать стоимость предложения
- Способы оптимизации расходов без потери качества
- Подача документов, соблюдение сроков и процедур

Деловая игра «Симуляция тендера. Заказчик и подрядчики: требования и аргументация» (работа в группах)

День 2

Стратегия участия в тендерах

- Этапы подготовки, проведения и заключения контрактов
- Контроль за выполнением условий контракта
- Подготовка к участию в тендерах: создание команды, распределение ролей
- Определение своей уникальности и конкурентных преимуществ

Практикум: «Создание тендерного предложения по заданным критериям»

Тактики и стратегии для победы в тендере

- Как выделиться среди конкурентов
- Влияние маркетинга и PR на участие в тендерах
- Этика и антикоррупционные меры в тендерах
- Важность соблюдения этических норм. Как избежать проблем с законом?

Практикум: «Анализ конкурентов. Сравниваем и побеждаем: разработка стратегии тендера»

Посттендерные процедуры: защита своих интересов

- Как вести себя после выбора подрядчика
- Участие в апелляциях и судебных разбирательствах

- Как использовать отзывы и критику для улучшения последующих заявок

Практикум: «Анализ успешного тендера: стратегия, коммуникация, факторы успеха»

Итоги и обсуждение

Бонусный документ «Чек-лист поставщика в государственных закупках»