Moscow
Business School
Leadership Energy

Договорная специфика в строительстве: выбор подрядчика, условия, риски

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

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

Дата начала: 07.11.2025

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

Программа обучения

День 1

Организация работы с подрядчиками

- Организация тендерной (конкурсной) процедуры в компании (организации)
- Основы выбора подрядной организации
- Рынок подряда в строительной сфере
- Организация и проведение конкурса по выбору подрядной организации (коммерческий подход)
- Как выбрать подрядчика?
- Критерии выбора победителя торгов: не всегда то, что дешево — выгодно
- ТЭО: что включает, и кто разрабатывает? Виды ТЭО
- Регламент выбора подрядчика

- Взаимодействие с подрядчиками: как найти баланс интересов и не затормозить процесс реализации строительного проекта?
- Техническое задание: кто готовит и что необходимо включить?
- ЖЦП в строительстве и график в договоре: как исполнить сроки?
- Основы разработки графиков в строительстве: взаимосвязь ПИР и СМР
- Специфика договоров в строительстве: что предусмотреть в договоре?

Практикум «Рассмотрение структуры договора подряда»

Договоры в строительстве

- «Состав необходимых и достаточных приложений к Договору подряда»
- «Разработка Графика: что должно быть учтено в обязательном порядке»
- Основной вопрос Заказчика: сколько стоит? Как определить стоимость в договоре подряда?
- Приближенная оценка стоимости (предварительная смета, сметно-финансовый расчет) и риски исполнения договора
- Окончательная оценка стоимости в договоре (сметная документация)
- «Накопительная» и корреляция с условиями договора
- «Оценка стоимости строительства» (как формировать Приложение к договору подряда?)

- «Анализ рисков в строительстве» (что учесть в договоре подряда: текущая экономическая ситуация)
- Повышение уровня защищенности от заключения договоров с неквалифицированными подрядчиками

Минимизация рисков. Управление подрядом

- Утвержденный бюджет на этапе старта проекта (официальный). Что включить в договор подряда?
- Текущий бюджет на этапе инвестиционного цикла проекта (корректируемый) и как контролировать исполнение договора?
- Результат исполнения договора, как не уйти в судебные тяжбы?
- Матрица управления подрядом в строительстве
- Юридические и управленческие взаимоотношения сторон по Договору
- Судебная практика
- Методы работы с подрядчиками: как избежать судебных тяжб?
- Виды рисков и способы их предупреждения.
- Система управления рисками. Как снизить риски Заказчика?
- Договор - основной документ, защищающий от рисков стороны-участников проекта

Практикумы:

- Кейс «Разработка карты рисков строительного проекта при выборе подрядчика и заключении договора подряда»

- Кейс «Расчёт угроз строительного проекта» (что предусмотреть в договоре подряда?)

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4Р
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение