

DOZORRO запустили безкоштовні тренування з аналітики в BI Prozorro

Хтось скаже, що аналітика закупівель — це складно. Але з будь-яким, навіть важким на перший погляд, завданням можна впоратися, якщо трохи потренуватися. Тому **команда DOZORRO розробила безкоштовний курс практичних завдань у BI Prozorro**, який допоможе вам розібратися з аналітикою закупівель у модулі.

Що саме він передбачає?

На спеціальних курсах у Google Classroom зібрані записи навчальних вебінарів і тематичні завдання до кожного з них, окремо для замовників та бізнесу.

Ви можете вивчати всі теми чи вибрати з них ті, які цікавлять вас найбільше.

Ваші виконані завдання перевірять.

Ті, хто виконають усі завдання з курсу, отримають електронний сертифікат про його проходження.

Щоб долучитися до навчання, потрібно [заповнити реєстраційну форму](#).

Нагадаємо, що BI Prozorro — це аналітичний інструмент, у якому зібрані дані про всі публічні закупівлі від 2015 року. Дані подаються у вигляді зручних таблиць і графіків. У модуля BI Prozorro багато можливостей, і ви можете підлаштувати його під власні потреби.

За допомогою модуля BI Prozorro державні **замовники** зможуть досліджувати закупівлі, щоб легко й швидко формувати звіти про свою роботу, знаходити приклади якісної тендерної документації, визначати очікувану вартість закупівель на основі реальних ринкових цін та шукати собі надійних постачальників.

Також раніше тренерка з публічного модуля BI Prozorro Поліна Колганова розповідала читачам журналу «Радник в сфері державних закупівель» про користь від використання [BI Prozorro для бізнесу](#). Так, модуль стане у пригоді для [оцінки ринку у публічних закупівлях](#), [аналізу ринкових цін на товару, роботи та послуги](#), [аналізу конкуренції та вдосконалення власних результатів у закупівлях](#).

Більше статей читайте на порталі [RADNUK.COM.UA](#):

[«Як підвищити свою ефективність у публічних закупівлях»;](#)

[«Як дізнатися більше про конкуренцію в Prozorro?»;](#)



«Аналітика в публічних закупівлях: як BI Prozorro допомагає бізнесу перемагати?».