

№ 31392/IBA от 02.05.2024

**Коммерческое предложение
по обучению
для компании «»**

По теме:

**«МАРКЕТИНГ 360. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ. ОРГАНИЗАЦИЯ И
ПРОВЕДЕНИЕ BRAND LAUNCH»**

От International Business Academy

2024

**International Business Academy благодарит Вас за внимание к нашей компании
и предлагает ознакомиться с коммерческим предложением по организации
и проведению семинара**

Наши конкурентные преимущества:

- **Индивидуальная разработка программ под заказ**
- **Mini ассессмент + отчет (по договорённости с клиентом)**
- **Большой выбор тренеров**
- **Персональный менеджер, курирующий проект**
- **Посттренинговая поддержка 6 месяцев**
- **Программы лояльности для постоянных клиентов**
- **Высокая репутация компании IBA и рекомендации от ведущих компаний Казахстана**
- **Обучение в рамках международных стандартов**

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Тел.: +7 (727) 328-02-02/03; Моб. тел.: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Жарокова 318 офис 23 (уг. проспекта Аль-Фараби)

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

ТОО «International Business Academy» приглашает Вас принять участие в обучении по теме:
"Маркетинг 360. Стратегическое планирование. Организация и проведение Brand Launch".

Стоимость обучения: 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС). Цена на 2025 год с учетом индексации 10% составит 0 тенге без НДС (Исполнитель не является плательщиком НДС).

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

по согласованию

Продолжительность: 24 академических часов

Время: с 10:00 до 17:30.

Количество участников: 1 человек

В стоимость обучения входит: обучение, комплект эксклюзивных обучающих материалов, блокнот, ручка, сертификат International Business Academy, посттренинговая поддержка (6 месяцев), обед и 2 кофе-брейка в каждый день занятий (при условии, что обучение очное).

Просим заключить договор заранее как минимум за 1-2 месяца до начала обучения и забронировать даты с тренером.

Исполнитель: Батухтина Н.Е



Информация о компании.

International Business Academy— это:

1. Рекомендации. Высокая репутация компании ИВА и рекомендации от ведущих компаний Казахстана. Компания более 10 лет на рынке за это время зарекомендовала себя, как надежного поставщика услуг.

2. Персональный менеджер, курирующий проект. Каждый проект курирует отдельный менеджер, который закреплен за Вашей компанией
3. Лучшие эксперты. Профессиональный состав привлекаемых к процессу обучения преподавателей, успешных экспертов, консультантов, топ-менеджеров крупных корпораций.
4. Актуальность и польза. Наши программы отражают самые современные методики с учетом изменения рынка и законодательства.
5. Формат обучения. Мы предлагаем нашим клиентам несколько форматов обучения:
— Очный и Онлайн формат открытых, корпоративных и индивидуальных семинаров.
6. Пост-тренинговые анализ и поддержка в течении 6 месяцев. Мониторинг результатов тренингов в рабочем процессе, рекомендации от тренера.
7. Индивидуальный подход. Все, начиная от содержания, места и времени проведения тренингов может быть настроено в соответствии Вашим потребностями.
8. Принципиально высокий уровень сервиса. Мы создали все условия для максимального вовлечения в обучение: от удобных кресел и современного презентационного оборудования, до удобной локации.
9. Международные стандарты обучения. Обучение в рамках международных стандартов, с адаптаций под реалии казахстанского бизнеса.

ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1 день

Что такое маркетинг на 360 градусов

- Продукты, услуги, ценообразование, дистрибуция, коммуникация: процессы для удовлетворения и стимулирования спроса
- Успешное удовлетворение желаний клиентов с помощью сотворчества при сегментации:
 - на общем уровне
 - на уровне макросегментов
 - на уровне одного человека
- Устойчивое дифференцирование бренда от конкурентов
- Самые прибыльные сегменты и целевые клиенты

Успешная работа с маркетинговым циклом в перспективной современной компании:

- Удержание существующих клиентов при минимальных затратах
- Привлечение новых клиентов при минимальных затратах
- Перевод отношений с клиентами на более высокий уровень при минимальных расходах

2 день

Digital-маркетинг

- Что такое digital-маркетинг основные понятия, применение на макроуровне и внутри организации
- Кому он подходит: стратегии применения в различных сферах бизнеса, каналы целевая аудитория, конкурентные преимущества
- Какие существуют виды и инструменты digital-маркетинга
- Как реализовать стратегию digital-продвижения

Стратегическое планирование

- Создание эффективной, работающей стратегии продвижения продукта, методики от топ-звена до исполняющего персонала
- Стратегическая сессия — инструменты и отработка навыков применения внутри компании

3 день

Brand Launch

- Лончевые стратегии компаний
- Примеры разных стратегий
- Лонч препарата, как проект. Основные элементы управления проектом
- Лонч-план
- «Реальный лонч» на развивающемся рынке
- Как построить прогноз продаж нового продукта, 5+ подходов к форекастингу и P&L
- Ключевые моменты лонча (лонч-Milestones & KPIs)
- Knowledge Refresh (концепции, которые необходимо знать и пользоваться)
- Основные ошибки маркетолога при лонче продукта
- Интегрированные маркетинговые коммуникации, мультиканальный маркетинг. Эволюция 4P, современный Marketing Mix
- Использование интернета, как одного из каналов продвижения