

№ 12072/IBA от 27.04.2026

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

По теме:

**«ПЯТЬ ПОРОКОВ КОМАНДЫ И
СПОСОБЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ»**

От ИП International Business Academy

2026

**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**

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

E-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Шашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

ИП International Business Academy приглашает Вас принять участие в обучении по теме: "Пять пороков команды и способы их преодоления".

Стоимость обучения: 296500 тенге без НДС. Цена на 2027 год с учетом индексации 10% составит 326150 тенге без НДС.

*Компания ИП International Business Academy с 2026 года работает на общеустановленном режиме налогообложения с НДС.

*НДС 16% будет добавлен в счет на оплату.

Место проведения: очно территория Поставщика/ онлайн платформа ZOOM

Даты проведения:

Алматы:

28-29 января 2026
2-3 марта 2026
21-22 мая 2026
2-3 июля 2026
14-15 сентября 2026
2-3 ноября 2026
17-18 февраля 2027
1-2 апреля 2027
14-15 июня 2027
23-24 августа 2027
12-13 октября 2027
6-7 декабря 2027
26-27 января 2028
2-3 марта 2028
15-16 мая 2028
10-11 июля 2028
11-12 сентября 2028
28-29 ноября 2028

Онлайн:

24-25 февраля 2026
13-14 апреля 2026
8-9 июня 2026
17-18 августа 2026
5-6 октября 2026
23-24 декабря 2026
19-20 января 2027
18-19 марта 2027
3-4 мая 2027

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

Введение

Пояснение термина «командная эффективность» и «пять пороков команды».

- Пирамида Ленсиони: структура и взаимосвязь элементов.
- Значимость командной динамики для достижения целей организации.
- Диагностика текущего состояния команды (опросник).

✓ Кейс: «Почему одни команды успешны, а другие нет?»

Порок № 1: Отсутствие доверия.

- Почему доверие — фундамент успешной команды.

Е-mail: info@iba.kz

Сайт: <http://www.iba.kz/> Телефон и WhatsApp: +7 702 777 4411

Адрес: РК, г. Алматы ул. Пашкина д. 24 БЦ К Plaza (уг. проспекта Аль-Фараби) офис 1

- Ошибки лидеров в формировании доверия.

- ✓ Практика: упражнение на открытость («личные истории»).
- ✓ Кейс: разбор примеров успешных команд, выстроивших доверие.

Порок № 2: Страх конфликта.

- Конструктивный конфликт против деструктивного.
 - Роль лидера в поощрении продуктивных дебатов.
- ✓ Деловая игра: моделирование конфликта и поиск решений.
 - ✓ Обсуждение: личный опыт участников — когда конфликт помог найти лучшее решение.

2 день

Порок № 3: Отсутствие вовлечённости.

- Почему равнодушие важнее согласия.
 - Инструменты фасилитации для вовлечения участников.
- ✓ Практическая работа: разработка «правил вовлечённости» для своей команды.
 - ✓ Кейс: проект, сорвавшийся из-за отсутствия вовлечённости.

Порок № 4: Уклонение от ответственности.

- Подотчётность как инструмент дисциплины.
 - Зачем команде нужны «горизонтальные» обязательства.
- ✓ Практика: упражнение «обратная связь по кругу».
 - ✓ Кейс: примеры компаний, где командная подотчётность улучшила результаты.

Порок № 5: Невнимание к результатам.

- Почему коллективные цели важнее индивидуальных.
 - KPI и командные показатели.
- ✓ Практическая работа: определение общекомандных KPI.
 - ✓ Кейс: бизнес-игра по построению KPI команды.

Интеграция модели Ленсиони в практику компании.

- Сочетание «5 пороков команды» и «Смерть от совещаний».
- Четыре типа совещаний: ежедневные, еженедельные, ежемесячные, выездные.

✓ Деловая игра: построение системы совещаний для повышения командной эффективности.

Итоговый чек-лист: «10 вопросов для диагностики команды».

Ответы на вопросы. Завершение обучения.